

COMMERCIAL ITINERANT H/F

POSTE

RÉFÉRENCE : BOU279Q

DATE : 09/03/2021

LIEU DE TRAVAIL : BOULOGNE-SUR-MER

NB DE POSTES : 1

DESCRIPTIF :

Développer le portefeuille clients selon la politique commerciale régionale.

- Gérer un portefeuille clients (CA, BCVA...) : Prospecter / Développer / Fidéliser.
- Prendre les commandes des clients : ventes additionnelles, nouveaux produits, opérations, promotions...
- Conseiller les clients : mise en œuvre, nouveaux produits, élaboration de menus et de cartes...
- Négocier les prix selon les consignes de la direction commerciale
- Mettre à jour les tarifs spécifiques des clients du client du portefeuille
- Suivre le taux de service commercial.
- Suivre les règlements et les litiges.
- Travailler en binôme avec la télévente et participer aux rdv binôme mensuels.
- Participer aux activités du service en fonction des besoins (animation commerciale, salon,...).
- Transmettre les informations aux services concernés : logistique, achat ; QSE, compta,...
- Relancer les encaissements
- Participer à véhiculer l'image de la société aux clients.
- Participer à la veille concurrentielle
- Participer à l'optimisation des tournées logistiques
- Participer à la croissance du Groupe.

CONTRAT DE TRAVAIL

TYPE(S) DE CONTRAT : CDD 4 mois

DUREE HEBDO DE TEMPS DE TRAVAIL : Temps plein

DATE DE DÉMARRAGE : mai 2021 (une formation peut être mise en amont en avril)

DÉPLACEMENTS PRÉVUS : quotidiens (pas de Calais : de Coquelles à Saint Cécile)

PROFIL

Formation Initiale : BAC+2 min en agroalimentaire ou hôtellerie restauration.

Expérience souhaitée 1ère expérience en restauration et/ou en vente en BtoB, si possible avec une 1ère approche du milieu RHF

Savoir être : Sens du commerce et du profit ; Sensibilité produits, Qualités relationnelles, Rigueur / organisation / qualités de gestion, Autonomie, Dynamisme, Savoir s'adapter facilement

POUR POSTULER

Envoyez votre CV et lettre de motivation à

AMIE / projet Proch'Emploi
bellinda.soret@prochemploi.fr